

検索広告がうまくいく！ ユーザー動向でわかる広告訴求の考え方

このような課題はございませんか？

WEBページを作ったが
なかなか訪問者が増えない



注力している商品の
売上に頭打ちが来てしまった



お客様に
どんな訴求が刺さるのか
見えなくなってきた



このような課題はございませんか？

WEBページを作ったが
なかなか訪問者が増えない



注力している商品の
売上に頭打ちが来てしまった



お客様に
どんな訴求が刺さるのか
見えなくなってきた



適切なタイミング

適切な内容

でお客様にアプローチしましょう

Yahoo!広告 検索広告とは



スポンサー

english.example.co.jp

**【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら
体験レッスンが3回無料！**

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！



スポンサー

example.co.jp/

**英会話教室に通ってみたい！人気のスク
ールを比較**

ニーズに合わせて、さまざまなタイプの英会話スクールが登場しています。オススメの英会話スクールを、タイプ別に紹介しています。

「今」 検索している人に
広告を表示できる



「今」 欲しい人
利用したい人に届く

本セミナーのテーマ

検索広告で成果を上げるには？



ユーザー動向を読みといて

お客様のニーズに合った

広告訴求を考える方法をお伝えします！



スポンサー

english.example.co.jp

**【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら
体験レッスンが3回無料！**

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！



スポンサー

example.co.jp/

**英会話教室に通ってみたい！人気のスク
ールを比較**

ニーズに合わせて、さまざまなタイプの英会話スクールが登場しています。オススメの英会話スクールを、タイプ別に紹介しています。

アジェンダ

- ① Yahoo!広告について
- ② キーワードの考え方
- ③ 広告文の考え方
- ④ Yahoo!広告のはじめ方・キャンペーンのご案内

アジェンダ

① Yahoo!広告について

② キーワードの考え方

③ 広告文の考え方

④ Yahoo!広告のはじめ方・キャンペーンのご案内

日本最大級のユーザー数



DUB
1億700万人

月間ログインユーザーID
約5,400万人
※2

※1 DUB（デイリーユニークブラウザ）…Yahoo! JAPANサービスを開覧するために利用されたブラウザ数。
スマートフォンにおいてブラウザとアプリの両方を通じて閲覧した場合は重複カウント（2025年3月末時点）
※2 Yahoo! JAPAN 月間ログインユーザーID数 5,400万（2025年3月末時点）

Yahoo!広告とは

検索広告



スポンサー

🌐 english.example.co.jp

【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら体験レッスンが3回無料！

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！



スポンサー

example.co.jp/

英会話教室に通ってみたい！人気のスクールを比較

ニーズに合わせて、さまざまなタイプの英会話スクールが登場しています。オススメの英会話スクールを、タイプ別に紹介していきます。



ディスプレイ広告



ヤフーの動画広告を紹介します。

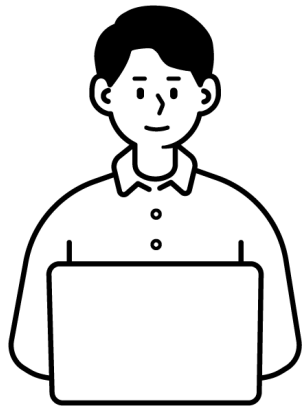
Yahoo! JAPAN

[詳しくはこちら](#)

広告

検索広告が掲載される仕組み

広告主



“英会話”
“教室”

キーワードを
登録

一致

ユーザー

🔍 英会話 教室

気になることを
検索



YAHOO!
JAPAN

🔍 英会話 教室

検索

スポンサー

🌐 english.example.co.jp

**【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら
体験レッスンが3回無料！**

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！

広告が
表示される

検索広告が掲載される仕組み

習い事×ターゲット

- 🔍 英会話 大人 初心者
- 🔍 英語 小学生 スクール
- 🔍 ビジネス英語 駅近

クリニック × 症状

- 🔍 ぎっくり腰 病院
- 🔍 小児科 休日診療
- 🔍 親知らず 腫れ 歯医者

トラブル × 修理

- 🔍 カギ トラブル 24時間
- 🔍 水漏れ修理 ○○市
- 🔍 洗濯機 異音 修理

オンライン販売 × 商品

- 🔍 人気 お取り寄せ スイーツ
- 🔍 コート レディース 黒
- 🔍 スーツ セール メンズ

商品・サービスに
関連するワードを
複数設定可能



活用事例

フラワー加工専門店



個人からの注文数を増やして
売上を伸ばしたい



広告費10万円に対して
毎月 **100万円**ほどが
Yahoo!広告 検索広告経由の売上に

人材系企業

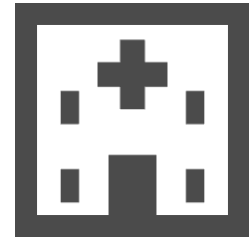


外国人採用に興味のある企業の
新規契約を増やしたい



他媒体と比較して
・資料請求 CPA **10%** 以上改善
・新規契約 約 **140%** 向上

クリニック



ホームページの
集客を強化したい



新規患者の来院率が
運用前に比べ約 **20%**増加

なぜ検索広告は効果的なのか？



なぜ検索広告は効果的なのか？



興味・関心が高まっている検索のタイミングで
ニーズを汲み取った広告を出すことは非常に効果的

成果を出すための重要な要素



キーワード

お客様が検索する
可能性のある
単語やフレーズ

スポンサー

🌐 english.example.co.jp

**【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら
体験レッスンが3回無料！**

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！



広告文

興味・関心がある人の
検索キーワードに対して
表示される文章

スポンサー

example.co.jp/

英会話教室に通ってみたい！人気のスク

アジェンダ

- ① Yahoo!広告について
- ② キーワードの考え方**
- ③ 広告文の考え方
- ④ Yahoo!広告のはじめ方・サポートのご案内

成果が出るキーワード・広告文の3STEP

STEP1

広告の目的を整理する



STEP2

キーワードを決める



STEP3

広告文を決める

STEP1 広告の目的を整理する

電器屋さんの場合

毎年10～12月に売れる商品の
販売数をできるだけ伸ばしたい



EC担当

成果が出るキーワード・広告文の3STEP

STEP1

広告の目的を整理する



STEP2

キーワードを決める



STEP3

広告文を決める

STEP1 広告の目的を整理する

広告の目的とは

何を



加湿器

いつ



10~12月

誰に



ファミリー向け

どのように



「今」欲しい人に
検索広告で訴求

成果が出るキーワード・広告文の3STEP

STEP1

広告の目的を整理する



STEP2

キーワードを決める



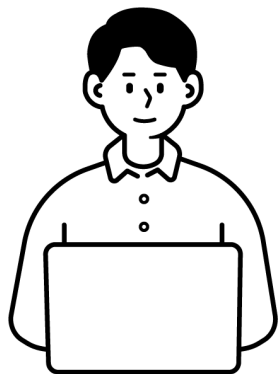
STEP3

広告文を決める

STEP2 キーワードを決める

検索広告が掲載される仕組み

広告主



“英会話”
“教室”

キーワードを
登録

一致

ユーザー

🔍 英会話 教室

気になることを
検索



スポンサー

🌐 english.example.co.jp

**【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら
体験レッスンが3回無料！**

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！

広告が
表示される

STEP2 キーワードを決める

キーワードを2つに分けて考える

×

検索

軸となるキーワード



掛け合わせるキーワード



STEP2 キーワードを決める

キーワードを2つに分けて考える



加湿器

ランキング



検索

軸となるキーワード

加湿器



掛け合わせるキーワード

人気

安い

家庭用

ランキング

おすすめ

STEP2 キーワードを決める

軸となるキーワードの考え方（例：加湿器）

軸となるキーワード

商材名

加湿器

スチーム式加湿器

超音波式加湿器

気化式加湿器

⋮

- ・類語や同義語
- ・言い換えや表記違い を探す

会社名

××株式会社

ブランド

××スチーマー

- ・会社名
- ・ブランド名
- ・商品名 などを洗い出す

STEP2 キーワードを決める

キーワードを2つに分けて考える



加湿器

ランキング



検索

軸となるキーワード

加湿器



掛け合わせるキーワード

人気

安い

家庭用

ランキング

おすすめ

STEP2 キーワードを決める

掛け合わせるキーワードを考える時のポイント

掛け合わせるキーワード

成果につながるワード

を考えることが重要

購入

問い合わせ

お申し込み



ニーズを分析し
その要素から
キーワードを洗い出す

STEP2 キーワードを決める

ニーズを読み解く3つのデータ

1 軸キーワードと
一緒に検索されるワード

2 軸キーワードと
検索するユーザーの属性

3 軸キーワードの検索前後に
検索されるワード



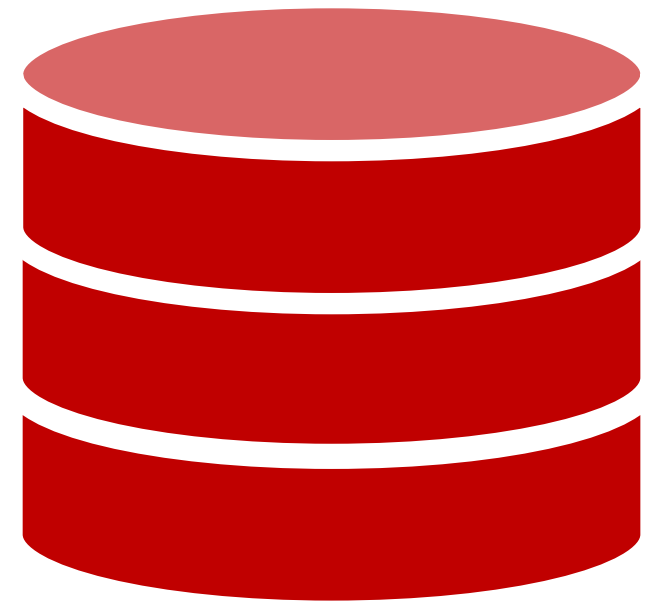
STEP2 キーワードを決める

ニーズを読み解く3つのデータ

1 軸キーワードと
一緒に検索されるワード

2 軸キーワードと
検索するユーザーの属性

3 軸キーワードの検索前後に
検索されるワード



検索データを使うと
精度がアップ！

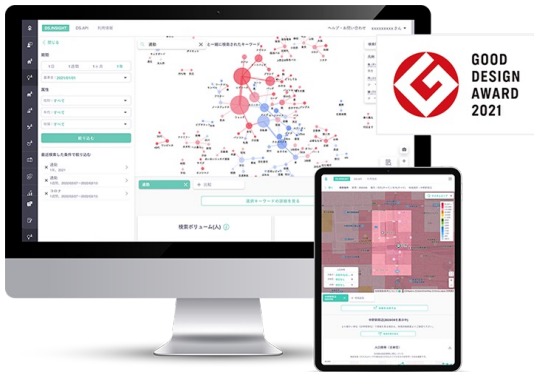
Yahoo! JAPANのブックデータ



ヤフー・データソリューション発表のデータ

公式サイト

公式note



Yahoo! JAPAN 検索データと 位置情報データを分析可能な デスクリサーチツール

<https://ds.yahoo.co.jp/service/insight/>



毎週トレンドワードが更新される
「DS.GALLERYトレンドワード」
<https://ds.yahoo.co.jp/gallery/trendword/>



https://note.com/ds_yahoojp

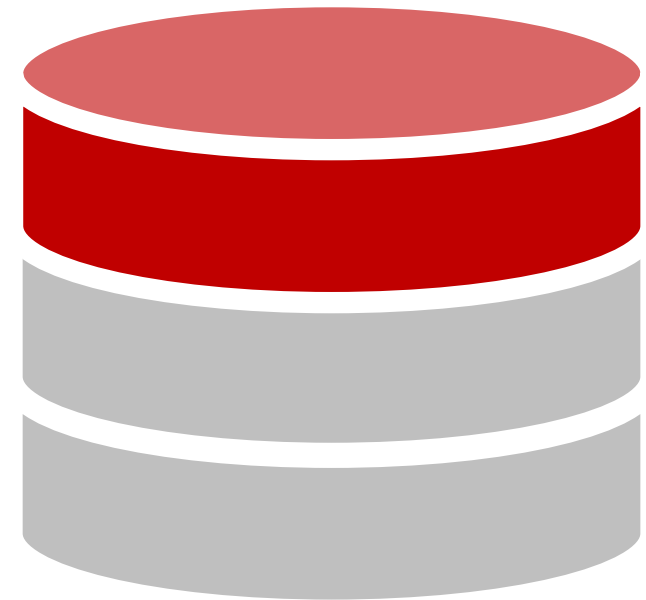
STEP2 キーワードを決める

ニーズを読み解く3つのデータ

1 軸キーワードと
一緒に検索されるワード

2 軸キーワードと
検索するユーザーの属性

3 軸キーワードの検索前後に
検索されるワード



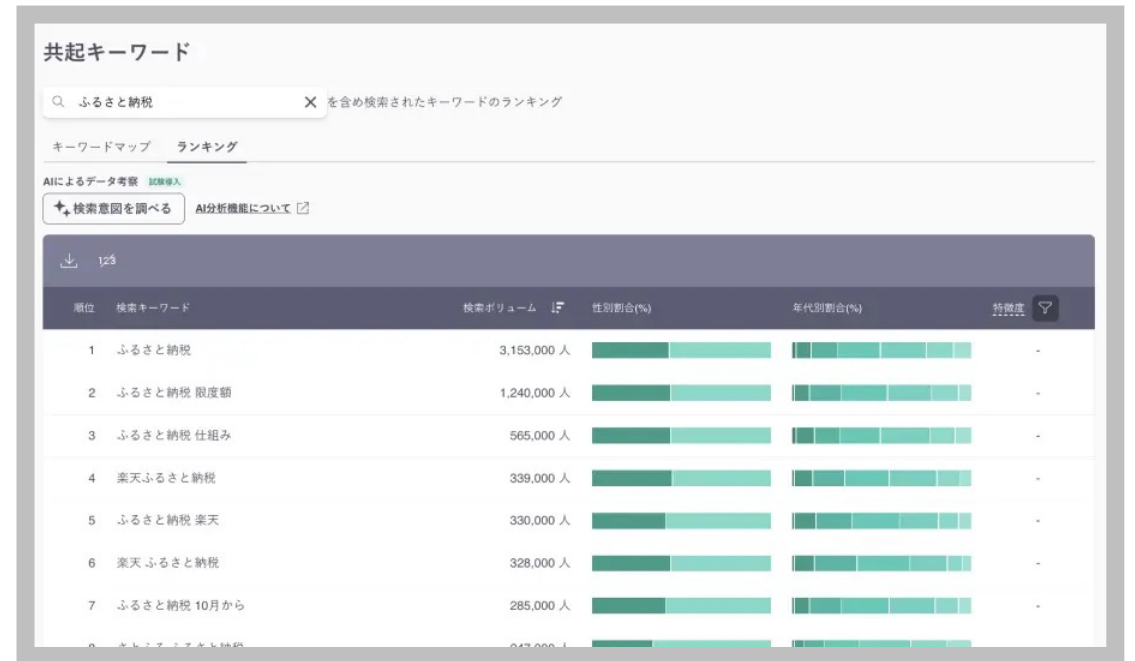
STEP2 キーワードを決める

軸キーワードと一緒に検索されるワードを調べる

検索ページのサジェスト機能を活用



「DS.INSIGHT」を活用して検索データを見る



※「DS.INSIGHT Basic」共起キーワード ランキング 画面イメージ

STEP2 キーワードを決める

例：加湿器の場合

一緒に検索されるワード※

メーカー名

「おしゃれ」

「掃除」

種類

「アロマ」

「カルキ」

「おすすめ」

「卓上加湿器」

「お手入れ簡単」

ニーズ①

機能性・トレンドを
重視している

ニーズ②

デザイン性が
欲しい

ニーズ③

暮らしの中の
便利さ・実用性を重視

※ DS.INSIGHTから抽出した2024年10月1日～10月31日までに「加湿器」と共に検索された語句のうち、特定ブランドに該当する語句を除外しLINEヤフー社にて加工。

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」に関するキーワードを登録する場合

①軸となるキーワード

加湿器

スチーム式加湿器

超音波式加湿器

空気清浄機

⋮

×

②掛け合わせるキーワード

機能性/
トレンド

デザイン性

実用性

メーカー名

卓上

お手入れ簡単

種類

おしゃれ

洗しやすい

おすすめ

アロマ

掃除しやすい

ランキング

人気

安全

⋮

⋮

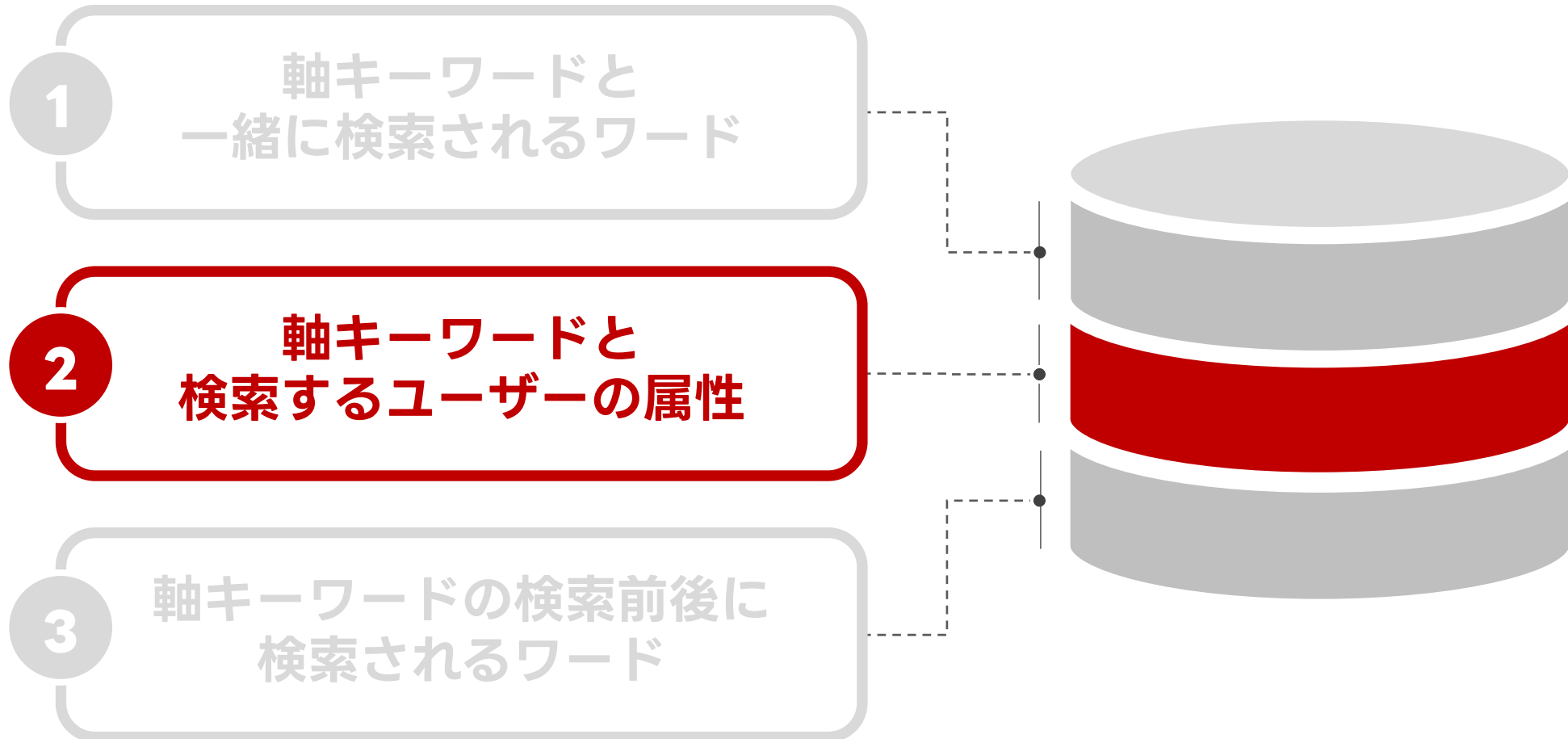
⋮

⋮

⋮

STEP2 キーワードを決める

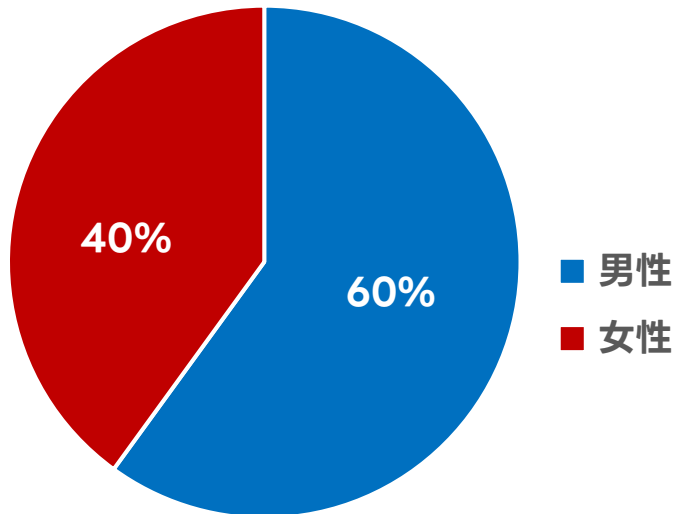
ニーズを読み解く3つのデータ



STEP2 キーワードを決める

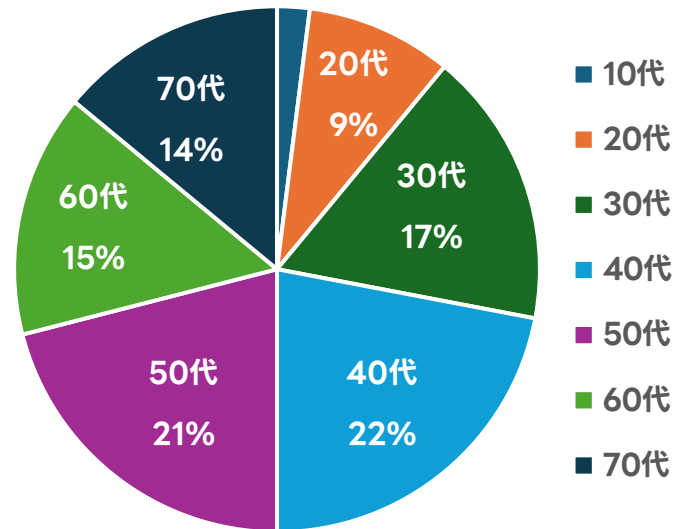
例：加湿器の場合

検索数の男女比※



女性の方が多く検索している

検索数の年代別割合※



30～50代の中年層が
ボリュームゾーン

データを元に推測

「家庭を持つお母さん」に
一定のニーズがあると推測

考えられるキーワード

「家庭用」

「大型」

「リビング」

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」に関するキーワードを登録する場合

①軸となるキーワード		②掛け合わせるキーワード				
		機能性/ トレンド	デザイン性	実用性	家庭向け	
加湿器	×	メーカー名	卓上	お手入れ簡単	家庭用	
スチーム式加湿器		種類	おしゃれ	洗しやすい	大型	
超音波式加湿器		おすすめ	アロマ	掃除しやすい	リビング	
空気清浄機		ランキング	人気	安全	子供部屋	
⋮		⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

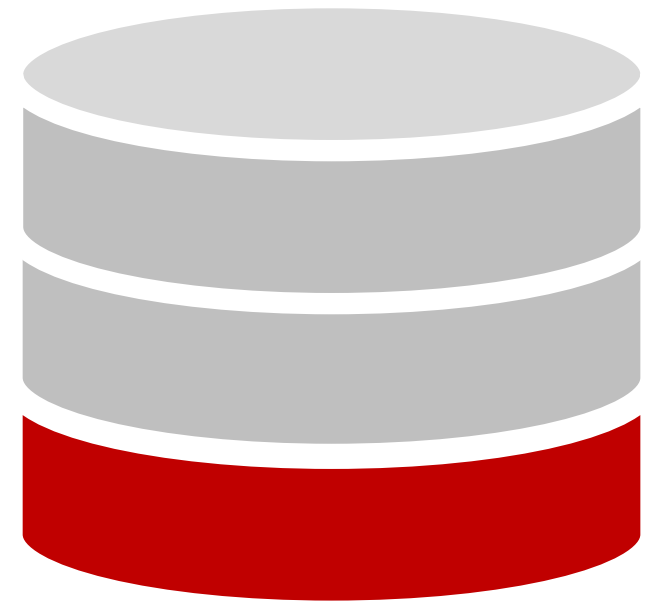
STEP2 キーワードを決める

ニーズを読み解く3つのデータ

1 軸キーワードと
一緒に検索されるワード

2 軸キーワードと
検索するユーザーの属性

3 軸キーワードの検索前後に
検索されるワード



STEP2 キーワードを決める

掛け合わせるキーワードを考える方法

認知

こんな商品があったんだ！



興味・関心

この前見た商品気になる…



検索

商品について調べてみよう！



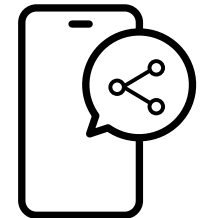
行動

購入しよう！



共有

知人に紹介しよう！



このタイミングでの行動を調査！

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」の前に検索されているキーワード※

	検索の14日～7日前	検索の7日～1日前	検索の前日
1位	除湿器	電気毛布	空気清浄機
2位	ホットカーペット	電気ストーブ	空気清浄機 ランキング
3位	こたつ	オイルヒーター	セラミック ファンヒーター
4位	石油ファンヒーター	ファンヒーター	暖房器具 電気代比較
5位	こたつ布団	パネルヒーター	湿度




※ 集計期間：2024年1月1日～2024年12月31日
DS.INSIGHTから抽出した「加湿器」の検索前後で検索されている語句のランキングのうち特定ブランドに該当する語句を除外しLINEヤフー社で加工。

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」の前に検索されているキーワード※

	検索の14日～7日前	検索の7日～1日前	検索の前日
1位	除湿器	電気毛布	空気清浄機
2位	ホットカーペット	電気ストーブ	空気清浄機 ランキング
3位	こたつ	オイルヒーター	セラミック ファンヒーター
4位	石油ファンヒーター	ファンヒーター	暖房器具 電気代比較
5位	こたつ布団	パネルヒーター	湿度

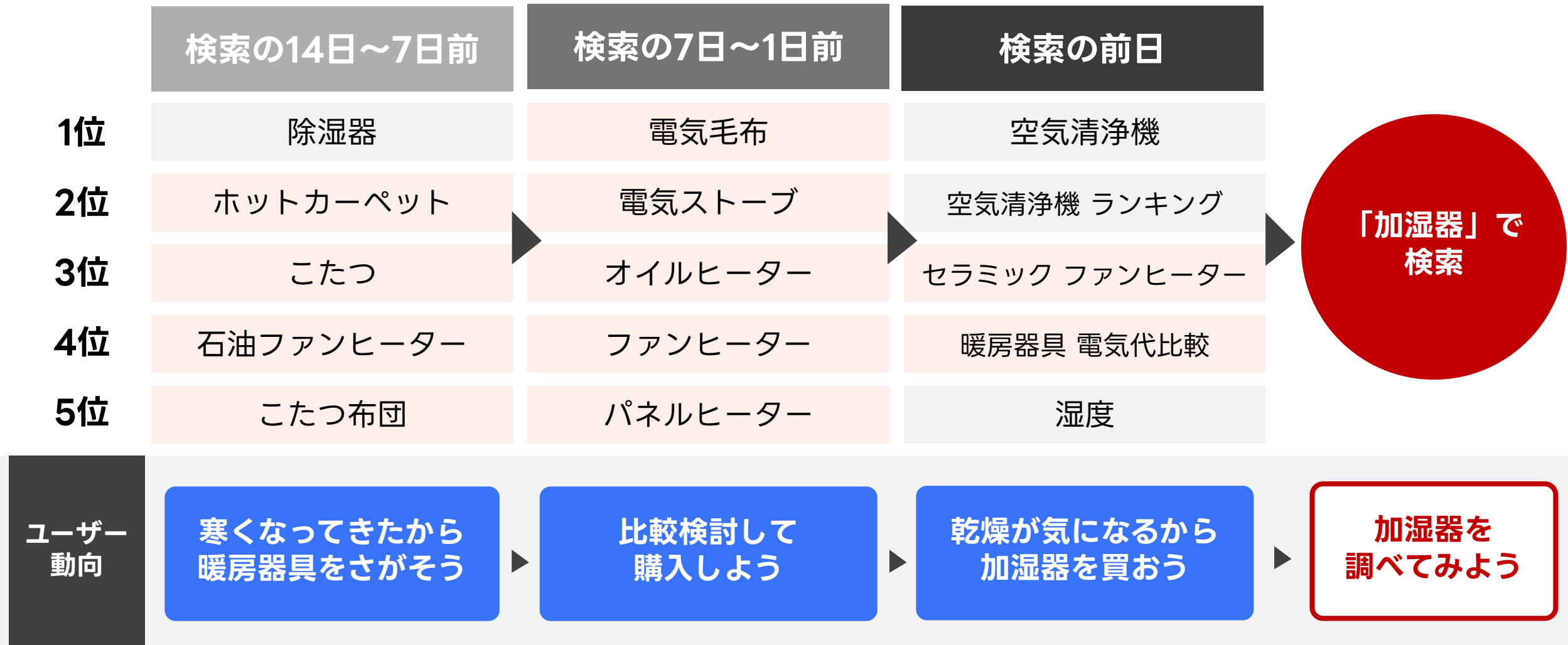


※ 集計期間：2024年1月1日～2024年12月31日

DS.INSIGHTから抽出した「加湿器」の検索前後で検索されている語句のランキングのうち特定ブランドに該当する語句を除外しLINEヤフー社で加工。

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」の前に検索されているキーワード※



※ 集計期間：2024年1月1日～2024年12月31日
DS.INSIGHTから抽出した「加湿器」の検索前後で検索されている語句のランキングのうち特定ブランドに該当する語句を除外しLINEヤフー社で加工。

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」に関するキーワードを登録する場合

①軸となるキーワード

加湿器

スチーム式加湿器

超音波式加湿器

空気清浄機

⋮

×

②掛け合わせるキーワード

機能性/
トレンド

メーカー名

種類

おすすめ

ランキング

⋮

デザイン性

卓上

おしゃれ

アロマ

人気

⋮

実用性

お手入れ簡単

洗しやすい

掃除しやすい

安全

⋮

家庭向け

家庭用

大型

リビング

子供部屋

⋮

暖房購入に
あわせて

暖房

ヒーター

電気代

エアコン

⋮

STEP2 キーワードを決める

例：「加湿器」に関するキーワードを登録する場合

①軸となるキーワード

加湿器

スチーム式加湿器

超音波式加湿器

空気清浄機

⋮

×

②掛け合わせるキーワード

機能性/
トレンド

デザイン性

実用性

家庭向け

暖房購入に
あわせて

メーカー名

卓上

お手入れ簡単

家庭用

暖房

種類

おしゃれ

洗しやすい

大型

ヒーター

おすすめ

アロマ

掃除しやすい

リビング

電気代

ランキング

人気

安全

子供部屋

エアコン

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

成果が出るキーワード・広告文の3STEP

STEP1

広告の目的を整理する



STEP2

キーワードを決める



STEP3

広告文を決める

アジェンダ

① Yahoo!広告について

② キーワードの考え方

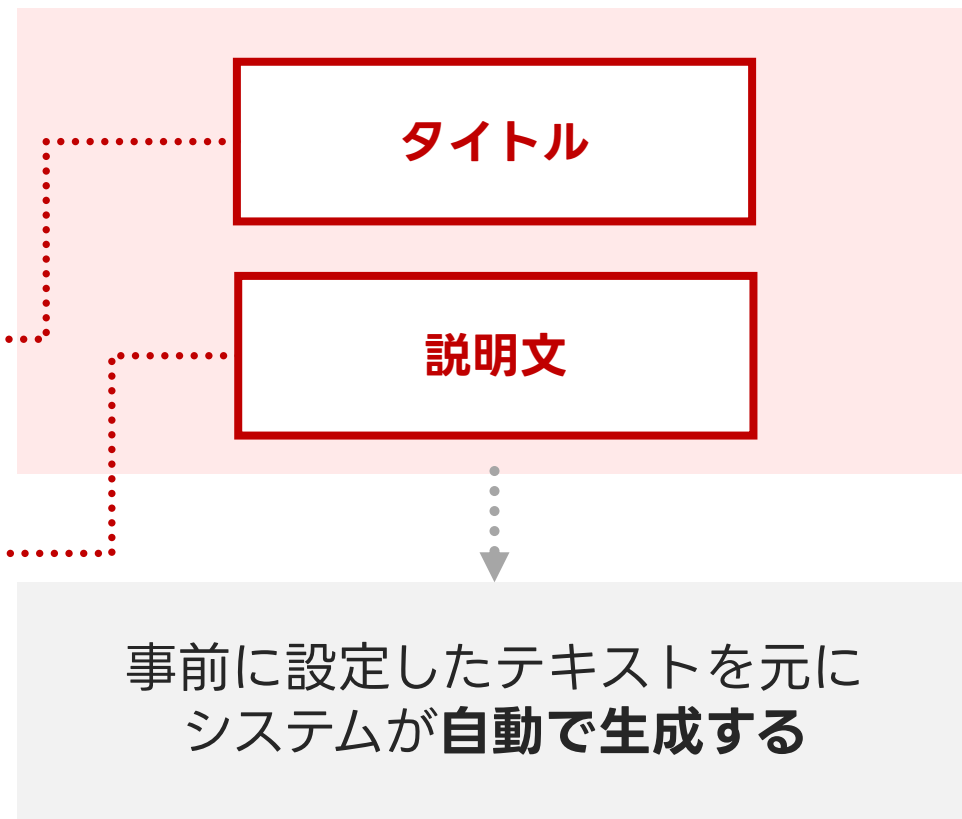
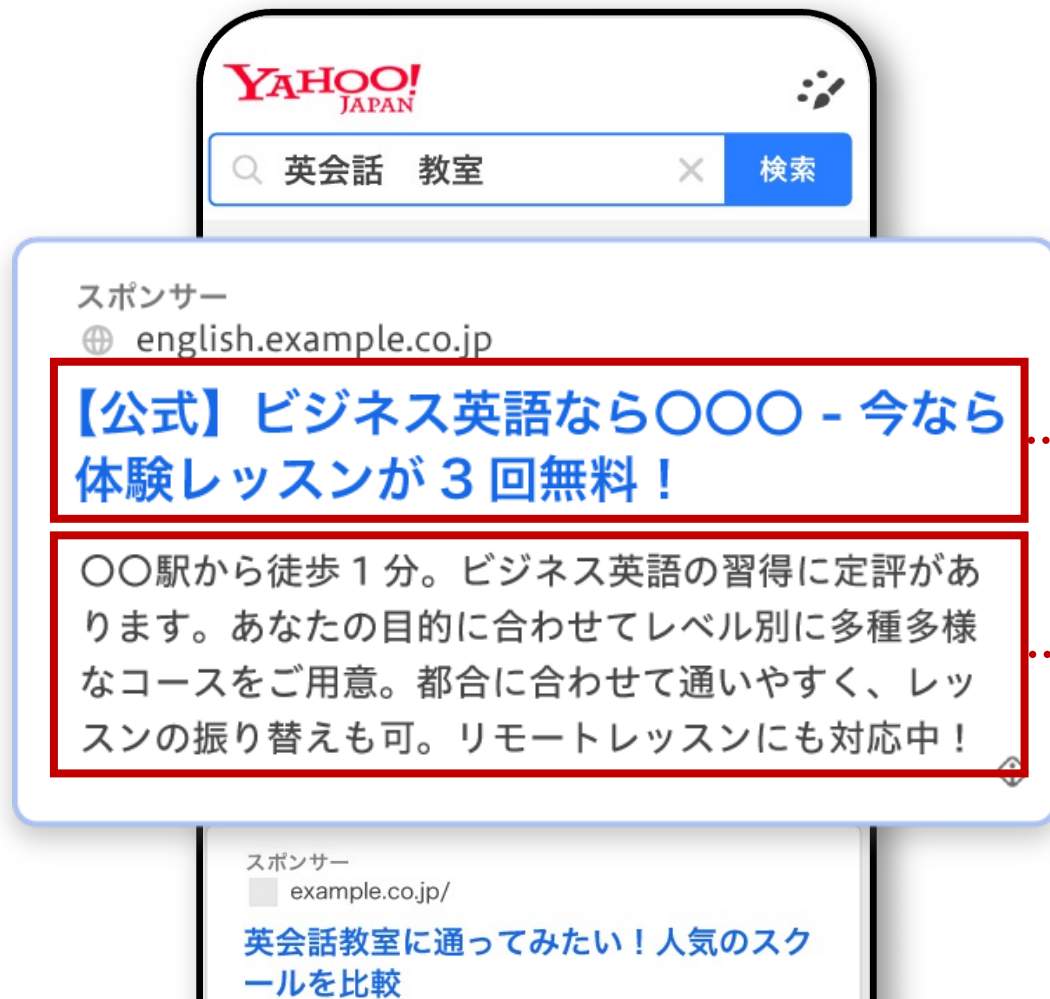
③ 広告文の考え方

④ Yahoo!広告のはじめ方・キャンペーンのご案内

STEP3 広告文を決める

広告文を構成するもの

広告文はタイトルと説明文から構成される



STEP3 広告文を決める

広告文が作成されるしくみ

事前に複数のアセットを登録しておく、システムが自動で組み合わせて広告文を作成する

タイトルのアセットの登録例

表示① 【公式】ビジネス英語なら〇〇〇

オンラインレッスン可能

受講者数10000人突破

表示② 今なら体験レッスンが3回無料！

レベル別に4つのコース

安い料金プラン

〇〇駅で英語を学ぶなら！

※3～15件まで登録可能

YAHOO!
JAPAN

🔍 英会話 教室 × 検索

スポンサー

🌐 english.example.co.jp

① **【公式】ビジネス英語なら〇〇〇** - ② **今なら体験レッスンが3回無料！**

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中！

スポンサー

example.co.jp/

英会話教室に通ってみたい！人気のスクールを比較

ニーズに合わせて、さまざまなタイプの英会話スクー

説明文のアセットの登録例

〇〇駅から徒歩1分
ビジネス英語の習得に
定評があります

あなたの目的に合わせてレベル別に
多種多様なコースをご用意。

都合に合わせて通いやすく、
レッスンの振替も可。
リモートレッスンにも対応中

仕事が忙しくても大丈夫！

※2～4件まで登録可能

STEP3 広告文を決める

タイトル・説明文の考え方

1

訴求ポイントを整理する

2

訴求軸ごとに
広告文を考える

タイトル・説明文の考え方

1

訴求ポイントを整理する

2

訴求軸ごとに
広告文を考える

STEP2 データをもとにキーワードを決める

例：「加湿器」に関するキーワードを登録する場合

①軸となるキーワード

加湿器

スチーム式加湿器

超音波式加湿器

空気清浄機

⋮

×

②掛け合わせるキーワード

機能性/
トレンド

デザイン性

実用性

家庭向け

暖房購入に
あわせて

メーカー名

卓上

お手入れ簡単

家庭用

暖房

種類

おしゃれ

洗しやすい

大型

ヒーター

おすすめ

アロマ

掃除しやすい

リビング

電気代

ランキング

人気

安全

子供部屋

エアコン

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

STEP2 データをもとにキーワードを決める

例：「加湿器」に関するキーワードを登録する場合

①軸となるキーワード		訴求軸				
		機能性/ トレンド	デザイン性	実用性	家庭向け	暖房購入にあわせて
加湿器	×	種類	おしゃれ	洗しやすい	大型	ヒーター
スチーム式加湿器		おすすめ	アロマ	掃除しやすい	リビング	電気代
超音波式加湿器		ランキング	人気	安全	子供部屋	エアコン
空気清浄機						
⋮		⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

STEP3 広告文を決める

タイトル・説明文の考え方

1

訴求ポイントを整理する

2

訴求軸ごとに
広告文を考える

広告文を考えるときの4つのポイント

タイトル・説明文ともに
できるだけ多くの
アセット登録する

設定したキーワードを
含めた内容にする

商品・サービスの
強みを入れる

数字などを入れた
具体的な表現にする

STEP3 広告文を決める

タイトルの場合

TIPS

「言い切り」の表現を心がけて考えましょう

機能性・トレンド訴求	プロがおすすめの最新モデル
デザイン訴求	アロマ対応で心地よい空間に
実用性訴求	お手入れ簡単！掃除が楽チン
家庭向け訴求	リビングでも使える！1台で18畳まで対応
	子供部屋にも安心して使える
暖房購入する方向けの訴求	暖房による乾燥防止に
商品・サービス名	ファミリー向け 加湿器「xxx」

STEP3 広告文を決める

説明文の場合

TIPS

短い文章と長い文章のどちらも用意しましょう

訴求軸	文字数	アセット
機能性・ トレンド訴求	23	2025年新発売！ランキング上位のモデルです。
デザイン訴求	35	お好みのアロマオイルを選べば、様々なシーンで癒しの空間を演出できます。
実用性訴求	39	お手入れいらずなので、ずっとキレイな状態を保ち、掃除の時間を大幅に削減します。
家庭向け訴求	30	リビングから寝室まで、様々なシーンで活躍する加湿器。

まとめ

STEP1

広告の目的を整理する

広告したい商品・サービスの
目的を明確にし、
広告の方向性を定める

STEP2

キーワードを決める

「軸キーワード」
「掛け合わせるキーワード」に分け
データからニーズを読み取って考える

STEP3

広告文を決める

整理した訴求軸ごとに
タイトル・説明文を
それぞれ考える

アジェンダ

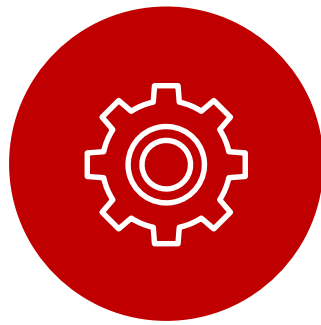
- ① Yahoo!広告について
- ② キーワードの考え方
- ③ 広告文の考え方
- ④ Yahoo!広告のはじめ方・キャンペーンのご案内

Yahoo!広告をこれから始める方

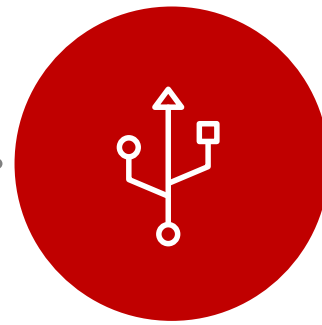
Yahoo!広告の始め方



ビジネスID発行



広告アカウント
開設



配信の設定



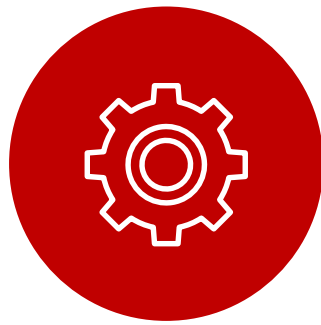
出稿開始

Yahoo!広告をこれから始める方

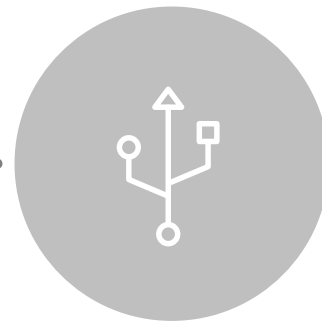
Yahoo!広告のはじめ方



ビジネスID発行



広告アカウント
開設



配信の設定



出稿開始

Yahoo!広告をこれから始める方

担当者による電話サポート



対象

新規で広告の出稿を相談したい方
広告アカウント作成のサポートを希望する方

問い合わせ方法

下記のフォームよりお問い合わせ内容を送信ください
<https://www.lycbiz.com/jp/contact/>

Yahoo!広告をこれから始める方

キャンペーンのご案内

ご好評につき復活!

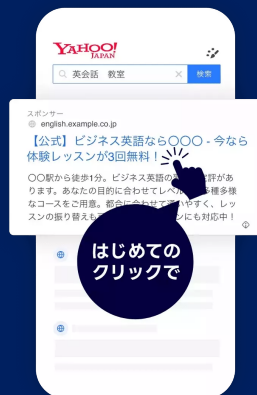
利用金額の
条件なし

検索広告はじめての方限定 /

広告
料金

60,000円分
全員にプレゼント!!

詳細はこちら ▶



Yahoo!広告をこれから始める方

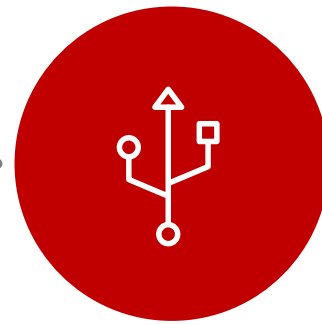
Yahoo!広告の始め方



ビジネスID発行



広告アカウント
開設



配信の設定



出稿開始

Yahoo!広告をこれから始たいが初期設定に不安がある方

初期設定サポート

Yahoo!広告 検索広告にお申し込み後、LINEヤフーにて無料で初期設定を行います。

Yahoo!広告
お申し込み

キャンペーン
作成

広告グループ
作成

広告
キーワード
作成/入稿

広告主様が
広告出稿開始

お申し込み時に記載いただく
WebサイトのURLを元にLINEヤフーが作成・設定
(ご自身で変更することも可能です)

初期設定サポートの詳細はこちらから

※なお、サポートには条件がございます。詳細はこちらのページをご確認ください。

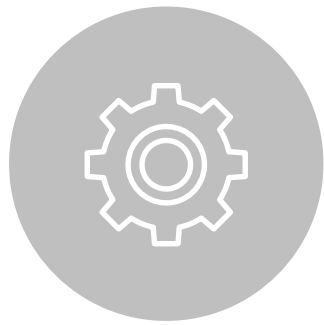
https://www.lycbiz.com/jp/column/searchads/service-information/initial_setup_support/

Yahoo!広告をこれから始める方

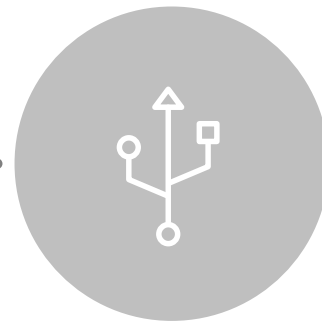
Yahoo!広告の始め方



ビジネスID発行



広告アカウント
開設



配信の設定



出稿開始

Yahoo!広告の運用に必要な知識を学びたい

LINEヤフー マーケティングキャンパス

Yahoo!広告をはじめとしたLINEヤフーの広告サービスが無料で学べるオンライン学習ツール



ポイント

ご自身の目的やレベルに合わせて
Yahoo!広告に関するオンライン
学習コースを無料で受講可能

LINEヤフーから広告知識レベルの
証明を受けられる、認定資格も取得可能

LINEヤフー マーケティングキャンパスのお申し込みはこちら

<https://lymcampus.jp/>

Yahoo!広告に関する資料が見たい

公式ラーニングポータル

Yahoo!広告に関する資料や情報がまとめサイト



ポイント

最新アップデートや
推奨設計などの情報が掲載

広告出稿が初めての方から、
経験者向けまで幅広いコンテンツを提供

公式ラーニングポータルはこちら

<https://www.lycbiz.com/jp/support/yahoo-ads/learning-top/>

Yahoo! JAPANのビックデータを活用したい！という方へ

DS.INSIGHT 無料トライアル

日本最大級のデータで消費者の想いを映す
簡単操作のデスクリサーチツール

↑ DS.INSIGHT

GOOD DESIGN



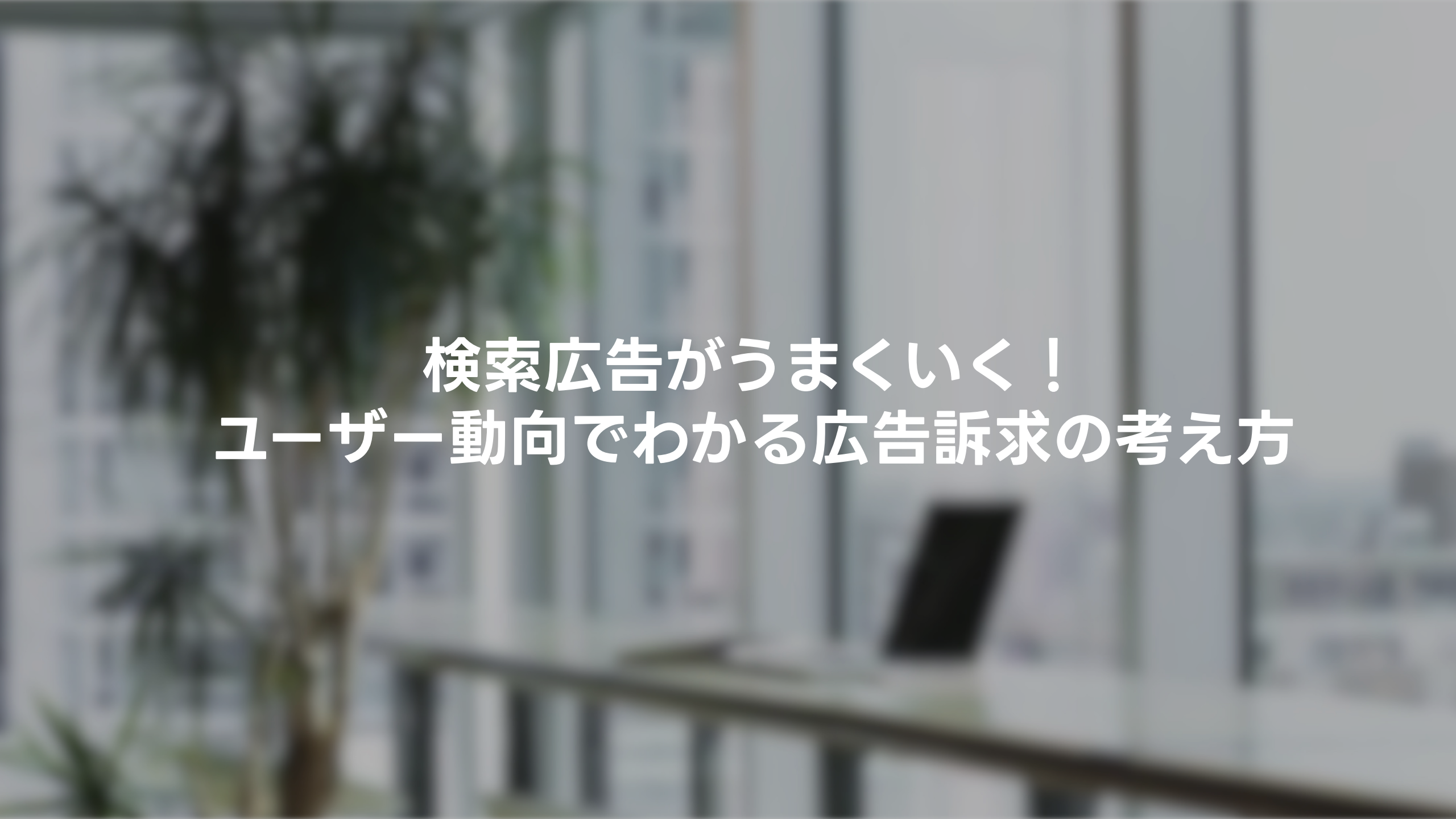
トライアル中は
DS.INSIGHTのすべての機能を
ご利用いただけます

使い方は動画や資料を
ご用意しております

面倒な設定は不要で
すぐにご利用可能です

無料トライアルご希望の方はアンケート回答後、[こちら](#)よりアクセスください。

※ 審査によりお断りさせて頂く場合もございます。



検索広告がうまくいく！ ユーザー動向でわかる広告訴求の考え方